Образец на демо-данных

Бесплатный разбор за 1 рабочий день

Сквозной разбор: от клика до оплаченного счёта

Рекламный кабинет и портал Битрикс24: где теряются заявки и какая реклама приводит оплату. Так выглядит отчёт, который вы получаете.

B2BPRO.KZ

С Битрикс24 работаем с 2012 года. Официальный партнёр Битрикс24 в Казахстане.

b2bpro.kz · info@b2bpro.kz · WhatsApp +7 706 401 60 57 · 07.11.2026

Итог на одной странице

Компания: демо-компания «Горизонт» (вымышленная). Что разбирали: рекламный кабинет и портал Битрикс24. Срок: 1 рабочий день. Все названия и суммы в образце вымышлены, портал тестовый.

В тестовой воронке 15 сделок на 22,05 млн тг, выиграны 2 на 1,325 млн тг, конверсия 13,33 %. Следующая таблица показывает, как мы оформляем главные выводы.

Что нашли (пример)	Чем это грозит	Что сделать
Заявки с сайта попадают в CRM, но кампания и источник рекламы в карточке не указаны	Оплаченную сделку нельзя связать с рекламой, бюджет делят «на глаз»	Передавать UTM-метки в карточку и настроить отчёт «реклама, заявка, оплата»
Время первого ответа на заявку не измеряется	Часть заявок остывает, пока клиент ждёт	Робот первого контакта и таймер на карточке
В отчёте руководителя видны только выигранные сделки	Причины потерь остаются неизвестными	Закрытый список причин отказа и ежедневный экран потерь

1. Путь клиента от клика до оплаты

Мы проходим путь клиента по семи контрольным точкам. Статусы в образце условные.

Контрольная точка	Статус	Что делаем
Клик по рекламе фиксируется (метки, цели)	Частично	Добавить недостающие метки и цели конверсий
Заявка с сайта попадает в CRM	Есть	Оставить как есть
В карточке виден источник и кампания	Нет	Передавать метки в карточку
Ответственный назначен в течение минуты	Частично	Правила распределения и уведомления
Время первого ответа измеряется	Нет	Робот и таймер на карточке
Счёт и оплата связаны со сделкой	Есть	Оставить как есть
Отчёт «реклама, заявка, оплата» для руководителя	Нет	Собрать отчёт по источникам

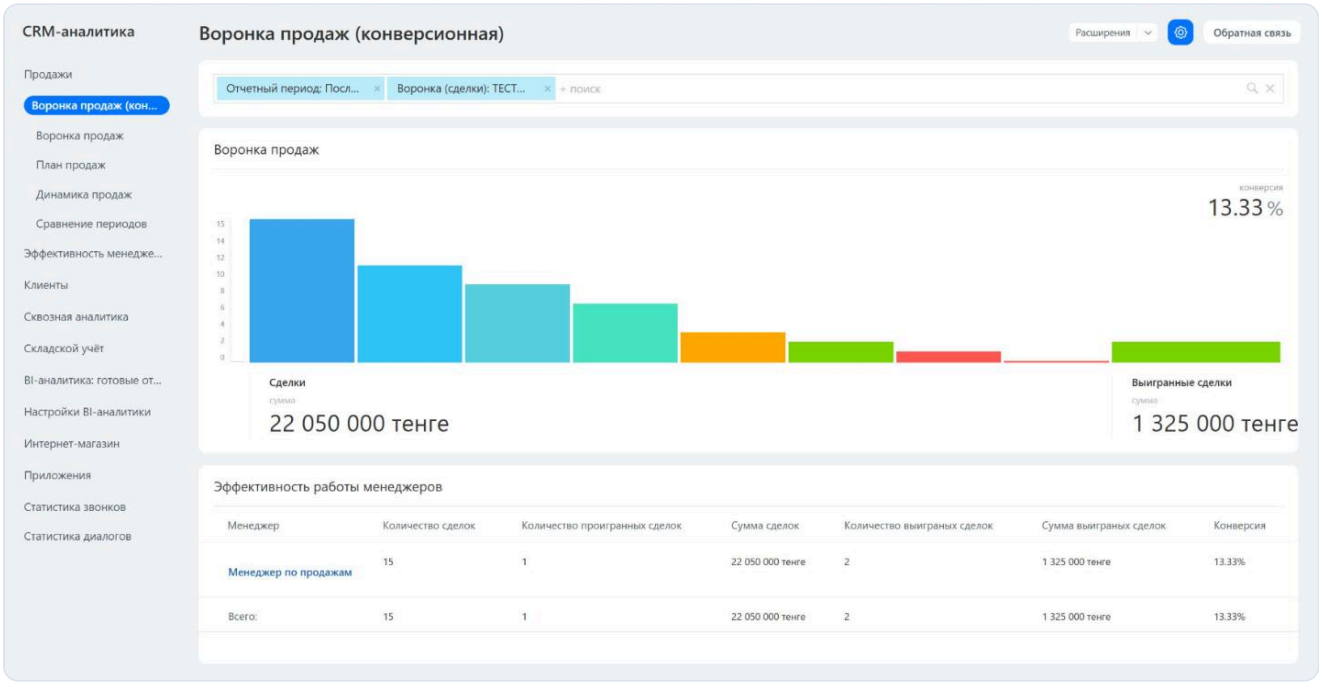
2. Рекламный кабинет

Проверяем (по Google Ads, Яндекс Директу и Meta): структуру кампаний и групп, поисковые запросы и минус-слова, объявления и расширения, настройку целей и конверсий, цену заявки и цену оплаченной сделки, передачу меток в CRM. Доступ нужен только на чтение, изменений в кабинете мы не вносим.

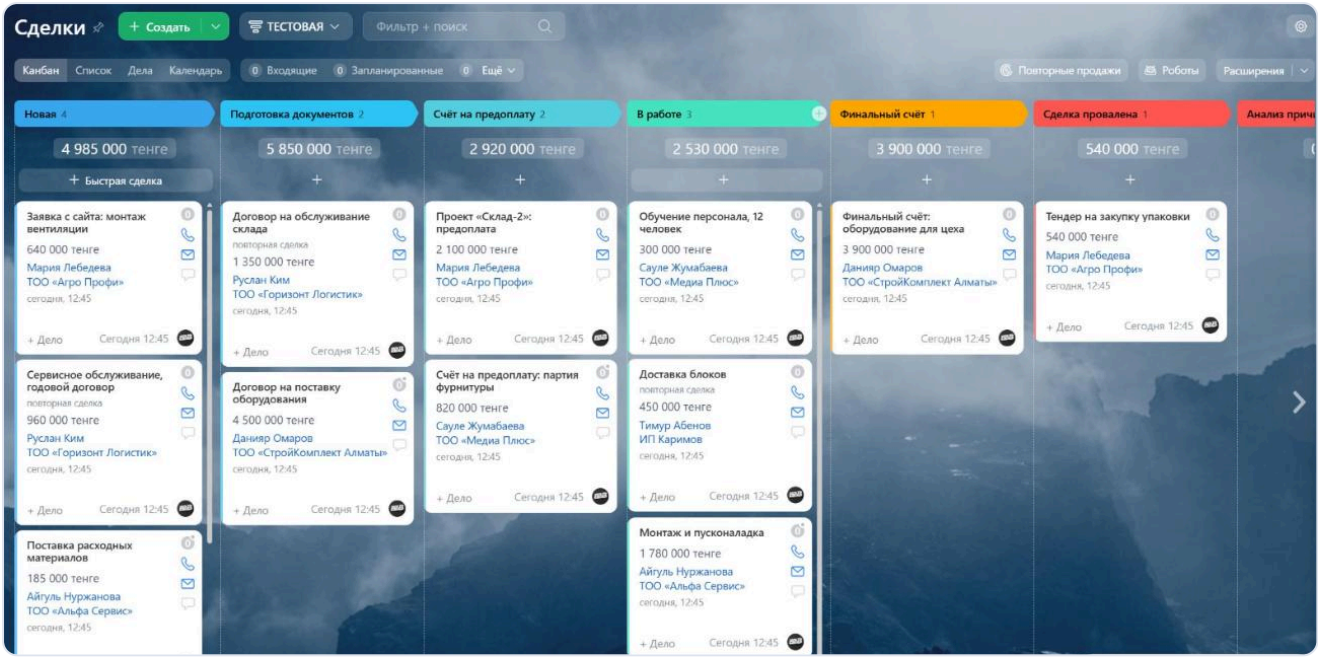
В отчёте по каждому пункту указано, что найдено, чем это мешает и какое изменение даст эффект быстрее всего.

3. Портал Битрикс24

Проверяем: каналы заявок и их подключение к CRM, правила распределения, время первого ответа, стадии воронки и обязательные дела, причины отказов, дубли контактов, отчёты руководителя.



Так выглядит отчёт по воронке в тестовом портале: сумма сделок, выигранные сделки, конверсия и таблица по менеджерам. Такой экран руководитель открывает утром и видит, где теряются заявки.



4. План на 30 дней

- Неделя 1: подключить метки и цели, проверить передачу источника в карточку.
- Неделя 2: правила распределения и робот первого контакта.
- Неделя 3: обязательные дела по стадиям, причины отказов, стадия «Отложено».
- Неделя 4: отчёт «реклама, заявка, оплата» и разбор первых результатов с руководителем.

5. Что дальше

Мы можем взять на себя рекламу, настройку Битрикс24, сквозную аналитику и поддержку. Стоимость работ называем после разбора, когда понятен объём. Разбор бесплатный, внедрение по нему вы запускаете, когда сочтёте нужным.

На разбор уходит 1 рабочий день после получения доступов на чтение или описания процесса. Отчёт приходит в формате PDF, затем 20 минут на вопросы по телефону или в WhatsApp.